

Die Gartenbauwirtschaft

Berufsbund der Wirtschaftszweige des deutschen Gartenbaus

HERAUSGEBER: REICHSVERBAND DES DEUTSCHEN GARTENBAUES EV. BERLIN NW40 • VERLAG: GÄRTNERISCHE VERLAGS-GES. M. B. H. BERLIN SW 48

Die Aussprache über:

Die Anzeigentontrolle

Heinrich Besthold, Steinfurt

Diese Frage ist leicht zu lösen, aber schwer durchzuführen, da, wie der Artikel richtig sagt, die Herren am grünen Tisch unbedenkbar sind. Ich für mich würde diese Frage: „Wingt die Anzeigentontrolle dem Berufsstande — mit ja beantworten. Voraussetzung ist meiner Ansicht nach folgendes:

Erstens dürfen die Preise unter Berücksichtigung der Allgemeinheit nicht überspannt werden.

Zweitens darf die erforderliche Kontrolle nicht ins Lächerliche gehen, wie es z. B. auch mir erst kürzlich mit einem Inserat in einer Fachzeitschrift ergangen ist, wo mir die Bezeichnung „zu Friedenspreisen“ verwohnen wurde. Auch ich benutzte diese Zeitschrift schon vor 25 Jahren. Ich hatte daraufhin Gelegenheit, darüber mit dem Herrn Verleger persönlich zu sprechen. Einen gewissen Unfuh über dieses Verfahren gab er mir unumwunden an, meinte aber, die Zeitung sei verpflichtet.

Drittens — und das erscheint mir das Wesentliche dabei — müßte unbedingt ein kleiner angängiger Spielraum im Preise selbst in bezug auf Qualität an sich gelassen werden, damit dem weniger Kundigen Gelegenheit zum möglichst baldigen Verkauf geboten ist. Diese kleine Spanne im Preis würde dem Prinzip der Preisfesthaltung absolut keinen nennenswerten Abbruch tun. Man denke sich nur eine L. Qualität einer Gattung von zwei Wertarten. Ein kleiner Mehrwert im Vergleich der Qualität des einen zur L. Qualität des anderen wird schon manchmal wahrgenommen worden sein.

Vor allem kommt hierbei für mich die Steinfurter Rosenzucht in Frage. Die Höchstpreise sind vom R. d. B. (Kaufverbund) festgelegt. Dadurch ist dem Rosenzüchter die Gelegenheit vollständig genommen, seine Erzeugnisse nach eigenen Kalkulationen öffentlich anzubieten. Kundenschaft durch Inserieren zu Richtpreisen des R. d. B. zu werden, ist unmöglich geworden. Demzufolge legt sich der Rosenzüchter in Drücklingen mit ganz unmöglichen Preisen werden zu Tausenden vertriebt. Kommt keine Bestellung zu RM 20 per %, so wird es mit 15 probiert usw. Unter dieser Sachlage wird, wohlgerne, mit einem monatlich ganz kleinen Vorrat, während der ganzen Saisonzeit aufgestellt, der Käuferkreis irreführt, und der ganze Markt verfehlt.

Ueber diese heisse Frage habe ich mich schon einmal eingehend mit Herrn Böhm, Oberassistent, schriftlich unterhalten. Ich machte ausführliche erste Bedenken gegen die Richtpreise der Wiederverkäufer geltend, vor allem auch auf die unangenehmsten Folgen, da dadurch dem Erzeuger die Gelegenheit, öffentlich anzubieten, genommen ist.

Herr Böhm wollte meine Ausführungen nicht gerade beurteilen, meinte aber: „Zuletzt würde eine Ueberproduktion in Rosen einleiten, so daß die Ware auf der Straße läge.“

Da ich mit meinem Anliegen nicht durchbringen konnte, gab ich mich zufrieden. Wegen der nun inzwischen ganz unhaltbar gewordenen Preisfrage, trat erst kürzlich der berufliche Wirtverein zusammen. Inwieweit die Beschließungen von Erfolg sein werden, muß abgewartet werden. Eine allgemeine Verständigung ist dringend zu empfehlen.

Herm. Huhle, Mobischau b. Dresden

Die Anzeigentontrolle hat sich tatsächlich zu einem Verkaufsmonopol der Großgärtnereien ausgewachsen. Ich lese Großgärtnereien, weil diese die hauptsächlichsten Mitglieder der Sondergärtnervereinigungen sind.

Durch Kataloge, Sonderlisten, Inserate, Relende und Kredit bieten diese ihre Waren an. Sie haben die Möglichkeit, Sammelbestellungen aller möglichen Arten und Sorten anzuführen. Der Käufer, der Bedarf an verschiedenen Pflanzen und Sorten hat, schreibt nicht an 5 oder 10 kleine Händler, die auch zum selben Preis informieren wie Großhändler, sondern er gibt eine Sammelbestellung an letztere vielfach auf Konto. Wer große Posten braucht, kauft auch bei Großhändlern, weil diese am sichersten liefern können. Der kleine Händler hat durch Inserate nicht viel Aussicht zu verkaufen, es sei denn, daß der angebotene Artikel gerade knapp ist.

In früheren Jahren offerierte ich in den Frühjahrsmonaten regelmäßig Remontantrosen 100 Stück 7 RM. Der Bedarf in diesen Reihen ist nicht groß, und so war der Umsatz auch immer bescheiden. In gleicher Zeit inserierten Großhändler 100 Stück zu 12 RM und verkauften zu diesem Preis weit mehr als ich als kleiner Spezialhändler. Sie legten die Reihen eben den Sammelbestellungen hier 25, da 40 oder 50 Stück bei und hatten guten Umsatz trotz hoher Preise. Hätte ich damals das 100 mit 12 RM inseriert, so hätte ich jedenfalls gar nichts verkauft. Und so ist es heute.

Zu sogenannten Schleuderpreisen darf nicht angeboten werden, Schleuderpreise sind doch wohl Preise, die dem Verkäufer keinen oder einen nur kleinen Gewinn lassen. Das Landesfinanzamt Sachsen schätzte auf Grund genomener Nachproben bei Klein- und Mittelbetrieben, daß 25-30% vom Umsatz Reinerwerb sind. Bei Großgärtnereien liegt der Reinerwerb viel viel niedriger, zum Teil wohl unter 5%, denn Kataloge, Sonderlisten, Dauerinhalte, Relende, Kreditgewährung und viele andere Geschäftskosten verzehren viel vom Reinerwerb. Kleine Betriebe könnten ihre Preise demnach schon noch etwas senken, ohne daß Schleuderpreise entstehen. Bei Großbetrieben ist eine Senkung höchst bedenklich; man könnte da ins Schleudern kommen. Großbetriebe müssen ganz anders kalkulieren als Kleinbetriebe. Deswegen können sich Kleinbetriebe nicht länger vorstreifen lassen, nach den Kalkulationen der Großbetriebe zu verkaufen, weil der Kleinbetrieb dann, wenn die Ware nicht gerade knapp ist, überhaupt nichts mehr verkauft, höchstens an Großfirmen.

Die Sondergärtnervereinigungen üben jetzt einen Druck auf die Inseratenblätter aus. Die kleinen Händler und Kundenleiter der Vereinigung sind leider in der Sache nicht organisiert. Auch die tausenden Kollegen hätten wohl ein Wort mitzureden.

Bergemann sen., Belgiz

Bei der Wahrheit bleiben, bringt die Anzeigentontrolle dem einem Vorteile, dem anderen Nachteile. Vorteile demjenigen, der in der glücklichen Lage ist, seine Ware ohne Schwierigkeiten abzusetzen, denn er läuft nicht Gefahr, daß man ihm sagen könnte, ich kann meine Ware

anderwärts billiger kaufen und verzichte auf dem Grunde, wieder bei dir zu kaufen. Nachteile demjenigen, der seine Ware schwer absetzen kann und, wie Herr Weigelt sen. sich äußert, aus Mangel an genügender Absatz, seinen Komposthaufen mit gutem Material zu bereichern genötigt ist.

Meines Erachtens haben diese Festsetzung und Innehaltung von Mindestpreisen nur bei einer gut organisierten Blumwirtschaft, deren Absatz von Waren zum größten Teil gesichert ist, Erfolg. Ich persönlich war stets ein Gegner von Preisfestsetzungen, eines sogenannten harten Systems. Wertvoll für jeden waren die Aufstellungen von Mindestpreisen in der Inflationszeit; man konnte an Hand von Tabellen seine Forderungen stellen. In normalen Zeiten haben die Preisfestsetzungen der Allgemeinheit nie Nutzen gebracht. Man konnte vor dem Kriege Oster bedachten, wie sich namentlich in der Industrie Ringe bildeten — und nach geraumer Zeit in die Luft flogen, weil viele einsahen, daß es unmöglich ist, sich an Preis zu binden.

Wer genötigt ist, Waren zu kaufen, will billige Bezugsquellen benutzen. Diese zu finden, bedient er sich der Offertenblätter; sind aber überall die Preise dieselben, wozu gebrauchen wir da noch Offertenblätter und Preisangaben? Kaufungen verschiedener Kollegen ermahnen ich, daß sie Inserate in unserem „Deutschen Gartenbau“ aus dem Grunde, weil sie sich an den Festsetzungen von Mindestpreisen halten müßten, nicht mehr ausgeben. Verschiedene Äußerungen: wir weisen und wir verschiden Offerten mit Preisen, die uns Käufer zuführen. So liegen die Dinge heute in Wirklichkeit, sie bringen also der Allgemeinheit heute keinen Nutzen.

Wenn man von Schleuderpreisen spricht, so muß man andererseits in Erwägung ziehen, daß die Wehrzahl wohl versuchen wird, die bestmöglichen Preise zu erzielen, daß die Wehrzahl auch rechnen wird; wir dürfen aber auch nicht verkennen, daß die Beschäftigungskosten sehr verschieden sind. Aus dem Grunde ist es logisch, daß die Preise ungleich sein können, ohne daß die Qualität geringer sein muß. Elemente, die ihre Waren für jeden Preis verkaufen, wird es trotz der Festsetzung der Mindestpreise immer geben, aber wir wissen ja auch, daß sie bald dahin wandern werden, wohin heute die realen Lieferanten, wenn ihnen durch diese Zwangsmaßnahmen der Preisfestsetzungen der Absatz gehemmt wird, auch wandern werden. Sie gehen zugrunde. Als ich mich bei Einführung dieser Zwangsmaßnahmen dagegen aussprach, wurde ich von verschiedenen Seiten ausgelacht, und heute sehen wir, wenn eine Firma wie Weigelt, die einen Weltreue hat, sich dagegen auflehnt, es nötig ist, diese Zwangsmaßnahmen zu befeitigen, oder so zu ändern, daß die Träger sich darin wohlfühlen.

Auch eine Bezugsgruppe äuferte sich in Nr. 10 der „Gartenbauwirtschaft“, daß es ein Monopol für Jungpflanzen-Großbetriebe sei und ein Schaden für kleinere Betriebe, die genötigt sind, ihre Waren durch Inserate anzubieten. Für drittel begrenzte Bezugsgruppe glaube ich, daß es möglich sei, einheitliche Preise im Verkauf an Privats zu durchzuführen zu können, aber auch da hat die Erfahrung gelehrt, daß es Käuferleiter und auch Mitglieder genug gibt, die sich den Teufel danach kehren, die festgesetzten Preise innezuhalten; die Folge: sie machen die Geschäfte und die Betreuen stellen hinterher. Aus diesem Grunde hat auch unsere Bezugsgruppe in letzter Sitzung beschloffen, für dieses Jahr keine Mindestpreise festzusetzen; wir werden sehen, wie wir dabei fahren.

Jeder Produzent wird bemüht sein, seine Waren reiflos zu verkaufen. Eine Ware ist z. B. von der Jungpflanzenvereinigung pro % mit 60.— RM festgelegt. Ein Mitglied der Preisfestsetzungskommission hat sehr viel von dieser Ware, seinen rechten Absatz darin, die Saison geht zu Ende. Plötzlich erscheint jemand und sagt: Ich nehme dir sofort 10 000 Stück ab, zahle dir aber nur 15 RM pro %, Raska sofort. Hand aufs Herz: was wird der Betreffende tun?

Die Aussprache wird in der nächsten Nummer fortgesetzt

Rasmussens Spezialkleinteer
das altbekannte, pflanzenunschädlich.
Gelbe Holzschutzmittel. Bestbewährt
auch zum Verstreichen von Baumwunden
und Astschnittflächen.
Fordern Sie Prospekt mit Gutachten von
Rasmussen & Co. Nachl., Hamburg 13.

Der **Stulphandschuh** 
für jeden, der sich beruflich oder sportlich im Freien betätigt. Warm, dauerhaft u. praktisch. In allen Ländern millionenfach im Gebrauch. Preis nur Mk. 2,50 pro Paar, franko per Nachnahme. Alle Größ. vorrätig. FAIRDALE COMP., Hamburg 1, Mönckebergstraße 7, Lovantehaus.

Stalldünger 1801
Packung **Pferdedung**
und gemischten Dung
in bester Qualität und jeder gewünschten Menge liefern
Sarbol & Witzleb
Berlin O 17, Persimustr. 10-11.
Telefon: Andreae 2508/09.

Beachten Sie die Anzeige der
Süddeutschen Telefon-Apparate-, Kabel- und Drahtwerke Aktiengesellschaft, Nürnberg, über „Elektrische Heizung für Treibbeete und Treibhäuser“
auf der Anzeigenseite 9.

Wir vergüten zur Zeit auf Sparkonten:

0 1/2 % Zinsen für Dreimonatsgeld
3/4 % „ „ Einmonatsgeld
5 % „ „ tägliches Geld

Für Guthaben in laufender Rechnung mit täglicher Fälligkeit vergüten wir zur Zeit:

3 1/2 % Zinsen

Deutsche Gartenbau-Kredit Aktiengesellschaft

Wir bringen heute:

- Notwendige Pflanzenschutzmaßnahmen
- Berung für die Ballondepflanzung
- Fragekasten
- „Sonntagsfrage“

Dazu im Anzeigentell Angebote aller Art von Firmen, die Wert darauf legen, unsere Mitglieder gut zu bedienen.

Preußische Vorschläge zum Agrarprogramm

Der Ausschuss für Landwirtschaft des Preussischen Landtages forderte in einer ausführlichen Entschließung Maßnahmen, um eine weiteste Gefährdung der heimischen Preisbildung infolge verschärfter Verkaufsnotwendigkeiten landwirtschaftlicher Produkte zu vermeiden und eine Fortführung der Wirtschaft zu ermöglichen. Wir geben nun den Vorschläge diejenigen wieder, die für den Gartenbau besonders Interesse haben.

1. Die Kredite aller mit der öffentlichen Hand im Zusammenhang stehenden Stellen, die am Fälligkeitstage aus den laufenden Betriebsmitteln der Landwirtschaft bei normaler Bewertung derselben nicht zurückerhalten werden können, sind unter gleichzeitiger Zinskürzung zu prolongieren.

2. Es ist zu prüfen, ob und inwieweit die in früheren Notjahren für die Landwirtschaft gegebenen Kofhandkredite — auch Hochwasserkredite — einschließlich der aufgeschauenen Zinsen niedergeschlagen werden können.

3. Zum Schutze des heimischen Obst- und Gemüsebaues ist ernstlich zu prüfen, ob es sich nicht empfiehlt, ein Südnachmonopol einzuführen.

4. Der Reexpeditionsverkehr für Gemüse und Obst ist zu befeitigen. Die durch die Tarifpolitik der Reichsbahn anierter Landwirtschaftszugung angefügten Schäden sind unermäßig durch Reduzierung der Tarife zu beheben. Es.